

Réseaux - 25/10/2021

La Cupra Born sera distribuée via un contrat d'agence "non véritable"

Le groupe Volkswagen inaugure avec la Cupra Born un contrat qui comporte des dispositions du contrat d'agent tout en gardant certaines spécificités du contrat de distributeur notamment sur le contrôle de la politique prix. Les distributeurs Seat l'ont signé sans grand enthousiasme.



La Cupra Born, premier modèle 100% électrique de la marque inaugure une nouvelle forme de contrat de distribution

Auteur : Florence Lagarde

Directrice de la rédaction et Directrice de la publication

Lors d'un récent entretien, **Xavier Chardon**, Président du directoire de Volkswagen Group France, nous avait confirmé que les futurs modèles de la marque Cupra seraient distribués dans le cadre d'un contrat d'agence.

Même si, selon nos informations, ils ne sont pas enthousiastes sur les dispositions de ce contrat, les 95 investisseurs du réseau Seat l'ont signé pour pouvoir distribuer la Cupra Born, tandis que les modèles actuels restent distribués dans le cadre d'un contrat de concession classique.

Avec l'arrivée des gammes électriques et d'un nouveau règlement européen, la distribution automobile entre dans une période de turbulences avec des constructeurs qui souhaitent expérimenter des modèles de distribution à travers lesquels ils auront à la fois plus de contrôle sur les prix et des coûts de distribution en baisse. Dans ce contexte, le contrat d'agence semble avoir leur faveur. Stellantis prépare un contrat de ce type, Mercedes également, les futurs modèles de Smart seront dans ce cadre ([lire notre article sur le sujet](#)) et Volkswagen a déjà démarré sur cette logique avec un contrat d'agence pour les ventes flottes.

Le contrat de distribution de la marque Cupra pour les modèles actuels est désormais doublé d'un contrat pour les futurs modèles électriques de la gamme (c'est-à-dire tous les prochains lancements) qui est inauguré avec **la Cupra Born**. Ce modèle 100% électrique sera lancé commercialement fin novembre.

Ce contrat comporte des dispositions propres au contrat d'agence : prise en charge des stocks et facturation client par le constructeur, baisse des investissements publicitaires, indemnité de clientèle légale à la cessation du contrat de 24 mois de marge brute pour l'agent.

Il n'y a pas en revanche de prix de vente imposé, et cette marge de négociation laissée au distributeur permet au constructeur d'échapper à l'obligation de prendre en charge l'intégralité des coûts de distribution (quote-part des surfaces, des outils informatiques, des salaires, etc.). Cette liberté dans la fixation des prix est étroite puisque la marge sur la Cupra Born est inférieure à celle des modèles actuels.

Ce contrat n'est donc pas un contrat d'agence au sens où l'entend la Commission européenne, et en même temps, il n'est pas soumis au cadre légal du règlement d'exemption puisque c'est un contrat d'agence. Le groupe VW le qualifie lui-même de "non véritable" contrat d'agence.

Il n'est pas évident de savoir quelles seront les conséquences de ce contrat pour les distributeurs. Habités à porter leurs stocks, ils ne voient pas forcément comme un avantage leur prise en charge par le constructeur. Cela remet en question leur modèle économique et les rends beaucoup moins attractifs pour le secteur bancaire pour qui l'intérêt de la distribution automobile réside dans l'importance des flux bancaires qui dans ce schéma vont se tarir. Mais l'organisation de la distribution automobile laisse traditionnellement aux concessionnaires peu de marges de manœuvre dans la négociation contractuelle avec leurs constructeurs et ce type de contrat pourrait bien se généraliser.